

# Una segona vida per al món de l'alumini

**DIVERSIFICACIÓ** • El grup badaloní Anudal fa els primers passos en el sector de les plaques solars **COMANDES** • En tres mesos ja ha fet la meitat de la feina que tenia prevista per a aquest any **BASE** • La companyia continua treballant per a la construcció

**Laia Bruguera**  
BARCELONA

**N**o hi ha varetes màgiques i el grup badaloní Anudal està notant, com totes les empreses proveïdores del sector, la crisi de la construcció. L'empresa familiar fabrica cada any més de 40 milions d'escaires i altres petits accessoris d'alumini que fins fa uns mesos es destinaven en exclusiva al mercat de l'habitatge, normalment integrats en portes i finestres. Però la gerent d'Anudal, Ana Núñez, i el seu equip van adonar-se que aquesta dependència era perillosa. És per això que van decidir entrar en el negoci de l'energia solar.

Al mes de novembre es va crear la filial Anusol, que fabrica sistemes de fixació de plaques solars. El president d'Anudal i marit de Núñez, Juan Ramón Hernampérez, va interessar-se pel sector de les fonts renovables i va veure que es podien millorar les instal·lacions canviant el ferro per l'alumini. Així s'ha fet i les comandes demostren que l'aposta era encertada.

## L'encàrrec de Damm

Anusol tenia previst produir peces per sustentar de 10 a 12 megawatts i amb les comandes que tenen ja s'ha assegurat la meitat de la feina. Entre els encàrrecs destaca el de la cervesera Damm, a qui han fet les estructures per fixar els panells solars que ha instal·lat a les dues plantes que té al Prat de Llobregat.



**Un treballador** manipula les tires d'alumini que es convertiran en escaires i altres petits accessoris ■ MARTA PÉREZ

Tot i que Núñez admet que, amb aquest ritme, se superaran les previsions inicials, prefereix ser cauta i mantenir, de moment, els números. Així, calcula que aquest any Anusol facturarà entre 4 i 6 milions d'euros. Això permetrà que, tot i que baixin les vendes d'Anudal, la facturació conjunta de l'empresa familiar passi dels 15 milions del 2007 als 20 milions d'euros.

Eva Hernampérez s'està preparant per rellevar la seva mare d'aquí a uns anys. La jove n'ha heretat l'empenta per batallar en un món d'homes i també el nas empresarial. Com explica, les expor-

tacions d'Anudal representen poc més del 10 per cent de les vendes, però han preferit apostar per la diversificació i no tant per augmentar les vendes exteriors, ja que les peces són fàcilment copiables i les patents no tenen prou garanties.

## Maquinària pròpia

Per la seva mare, el que cal tenir sempre present és que la innovació ha de ser constant. "Cada setmana neixen unes vint referències". El client demana cada cop productes més personalitzats i per això els ajuda molt el seu departament de R+D, que no només

idea nous productes sinó també maquinària. "Ens la fem nosaltres mateixos, cosa que ens permet ser autosuficients i tenir molta flexibilitat", reflexiona Núñez.

Més enllà d'un negoci, Anudal és per a la família propietària una manera de tornar a la societat allò que els ha donat. I és que quasi el 40% de la plantilla són discapacitats. L'empresa també col·labora amb projectes socials i intenta facilitar la conciliació de la vida laboral i familiar. Fa poc que han començat a fer festa els divendres a la tarda. Més d'un enginyer els va preguntar si s'havien tornat bojos. ■